



Corso - 24/03/2026

Building Trust

Laboratorio online in lingua inglese dedicato alla costruzione di relazioni di fiducia con clienti internazionali nel settore machinery

Obiettivi

La **fiducia** è il primo elemento che determina il successo nelle **relazioni commerciali**, in particolare quando si opera in contesti **tecnici, interculturali** e a distanza. Questo modulo fornisce ai partecipanti gli strumenti per creare **credibilità** sin dal primo contatto, comunicare con chiarezza e costruire relazioni solide e professionali con buyer, distributori e partner internazionali.

- Comprendere quali comportamenti generano **fiducia** nelle relazioni commerciali
- Comunicare in modo **chiaro, coerente** e professionale
- Rafforzare la propria **credibilità** in contesti tecnici e complessi
- Creare connessioni autentiche e durature con clienti e stakeholder esteri
- Utilizzare la fiducia come leva per migliorare **negoziazioni**, follow-up e collaborazione

Programma

Attraverso esempi pratici e simulazioni, vi guideremo:

- Nell'applicare concretamente i principi fondamentali per costruire la fiducia
- Nel processo di costruzione di relazioni solide e durature, che non solo migliorano le vostre capacità negoziali, ma anche la vostra reputazione professionale
- Come la fiducia può trasformare le vostre relazioni in opportunità di successo reciproco e crescita continua
- Creare connessioni autentiche

Destinatari

- Professionisti delle aziende del settore **machinery**, macchine e impianti che utilizzano l'inglese come lingua principale di lavoro
- Commerciali esteri
- Area Manager internazionali
- Technical Sales
- Figure coinvolte nei processi di vendita e negoziazione nelle filiali o sedi dislocate all'estero

Durata

3 ore

Quota di adesione:

250,00 € + IVA a persona per le aziende associate

300,00 € + IVA a persona per le aziende non associate

Date e Sedi di svolgimento

24/03/2026 14.30-17.30 - ONLINE

